

DZIAŁ: FORMY SPRZEDAŻY STOSOWANE W HANDLU

ODPOWIEDZ PISEMNIEM NA PONIŻSZE PYTANIA – zadanie na ocenę. termin – 14 maja czwartek godz. 18.00

1. Podaj charakterystyczne cechy poniższych form sprzedaży, na przykład zalety, wady itp.:
 - a) sprzedaży tradycyjnej
 - b) Samoobsługi
2. Zaproponuj najlepszą formę sprzedaży (tradycyjna, samoobsługa czy preselekcja) dla następujących towarów:
 - a) Drogie zegarki.....
 - b) Obuwie.....
 - c) Meble.....
 - d) Paczkowane owoce.....
 - e) Złote pierścionki.....
 - f) Świeże mięso na wagę.....
 - g) Napoje w butelce.....
 - h) Ciasta na wagę.....

Poniżej znajduje się materiał, zapoznaj się z nim, ułatwi Ci wykonanie zadania.

formy sprzedaży strony 38 - 44

https://sklep.wsip.pl/uploads/litb/2411_litb.pdf

1. Podstawowe formy sprzedaży i ich charakterystyka:
 - a) Tradycyjna sprzedaż (w sklepach tzw. „za ladą”)
 - z rozwiniętą obsługą nabywców
 - ze zredukowaną obsługą nabywców
 - b) Nowoczesne formy sprzedaży i ich charakterystyka:
 - Samoobsługa
 - Preselekcja
2. Specjalne formy sprzedaży i ich charakterystyka:
 - a) Sprzedaż z automatów
 - b) Sprzedaż wysyłkowa

- c) Sprzedaż ratalna
- d) Z dostawą do domu
- e) Sprzedaż obrożna lub obnośna